

SIERTEELTSTRATEGIE 2020 MAAKT BANKENRAPPORT OP

Sierteeltstrategie 2020 (*) is een denktank die de uitdagingen en noden van de sierteeltsector in kaart brengt om oplossingen te kunnen aanreiken voor de toekomst. Op basis van sterke signalen uit het bedrijfsleven, en in het bijzonder vanuit de sierteeltsector, werd beslist om een 'bankendossier' op te starten. Onderstaand een overzicht van de aanbevelingen uit dit rapport.

.....
Didier Hermans in opdracht van Sierteeltstrategie 2020
Meer info op de nieuwe website www.sierteeltstrategie2020.org



Sierteeltstrategie 2020 werkt rond een 5-tal hoofdthema's, namelijk :

- ruimte
- onderwijs en personeel
- innovatie en onderzoek
- markt en bedrijf
- gewasbescherming

Op basis van deze thema's werd een actieplan opgesteld dat tot concrete acties moet leiden in nauw overleg met AVBS en Boerenbond.

In het kader van het thema 'Ruimte' en dan in het bijzonder de financiële ruimte, bleek dat het voor onze bedrijven steeds moeilijker wordt om de nodige leningen te bekomen. Het voorzien van voldoende kredieten is nochtans zeer belangrijk voor de opstart van jonge bedrijven en het verder ontwikkelen en moderniseren van de bestaande bedrijven. De rol van de banken is hierin cruciaal. Uitgaande van deze sterke signalen werd besloten om een 'bankendossier' op te starten.

In dit onderzoek zouden we ons beperken tot de voornaamste banken voor onze sector in Vlaanderen waaronder BNP Paribas, KBC, Crelan, Belfius en ING. Om ook enig inzicht te krijgen op de Nederlandse situatie werd Rabobank bevestigd.

Conclusies en aanbevelingen

1. Krediet bekomen blijft moeilijk

Het zal in de toekomst zeker niet makkelijker worden voor land- en tuinbouwbedrijven om kredieten te bekomen omwille van strengere bankregels. Die zijn een gevolg van de bankencrisis en het gewijzigde beleid zowel vanuit de banksector als vanuit de overheid. Nochtans is een verantwoorde financiering één van de basisvoorwaarden voor de groei van onze bedrijven.

- ❖ Een open overleg met uw huisbankier met de juiste toelichting van uw plannen kan dikwijls de belemmeringen wegnemen.
- ❖ Overleg met verschillende banken kan in vele gevallen ook soelaas brengen
- ❖ Alternatieve financiering - zoals bvb. de Win-Win lening - is momenteel vrij goed geregeld en kan een oplossing bieden wanneer de banken niet mee willen.

2. Onderlinge communicatie

Een goede onderlinge communicatie draagt bij tot een betere samenwerking met de bank en is cruciaal voor het toekennen van kredieten. Bedrijfsleiders die proactief omgaan met deze materie worden door de bank gewaar-

deerd. Een vaste vertrouwenspersoon bij de bank wordt dan door de bedrijfsleider als noodzaak aanzien.

- ❖ Een pro-actieve aanpak van de bedrijfsleider i.v.m. communicatie naar de bank is lonend en wordt geapprecieerd.
- ❖ Voer een open communicatie en probeer een goede band uit te bouwen met uw relatiebeheerder

3. Kwaliteiten van de bedrijfsleider

Alle bezochte banken hechten veel belang aan de kwaliteiten van de bedrijfsleider. Bedrijven die innoverend bezig zijn en een brede kijk hebben op de ganse keten, scoren beter dan de meer traditionele bedrijven.

- ❖ Een bedrijfsleider die weet waarover hij spreekt en zich contant bijschoolt - maar niet enkel op teelttechnisch gebied - wordt zeer gewaardeerd door de bank.

4. Jonge starters

Voor gevestigde bedrijven is het momenteel geen sinecure om aan de nodige kredieten te komen, dus is het nog veel moeilijker voor jonge starters. Mede door de grote kapitaalsintensiteit zijn er dan ook weinig starters. Zonder hulp van de ouders en/of

* Sierteeltstrategie 2020 is een denktank, opgericht onder impuls van voormalig minister Leterme, om de uitdagingen en noden van de sierteeltsector in kaart te brengen en oplossingen aan te reiken voor de toekomst.

Samen met een aantal sleutelfiguren uit de sector, bijeengebracht door Ingenieur voorlichting sierteelt Adrien Saverwyns werden een aantal krijtlijnen en toekomstscenario's uitgetekend en beleidssuggesties gedaan om de Vlaamse sierteelt te wapenen voor de toekomst.

verwanten is het quasi onmogelijk om een degelijke opstart te maken.

- ❖ Een degelijk opstartdossier met een realistische financiële planning in verschillende scenario's toont aan dat de ondernemer weet waarmee hij wil starten.

5. Het belang van de rating

Een goede rating is van cruciaal belang voor verdere samenwerking met de bank. Een proactieve benadering rond deze materie is voor het bedrijf dan ook een must en zal bijdragen tot meer kennis van de bedrijfsleider.

- ❖ Een correct inzicht in uw rating geeft u de mogelijkheid om hieraan te werken en de eventuele minpunten mogelijk weg te werken.

- ❖ Vraag uw rating bij uw relatiebeheerder.

6. Waarborgen/VLIF

Het is logisch dat de banken waarborgen vragen maar deze moeten in verhouding staan tot de investeringen. Aangezien de meeste banken aangeven dat het risico binnen land –en tuinbouw laag is, kan dit mogelijk meegenomen worden in de berekening.

Voor zeer kapitaalsintensieve investeringen - zoals bvb serres - zou de waarborg binnen het VLIF mogelijk een oplossing kunnen bieden voor jonge starters. De banken zelf zijn daar geen voorstander van omwille van de hoge kosten voor de bank en de onzekerheid over de budgetten.

- ❖ Een opwaardering van het systeem van waarborg binnen het VLIF zou vooral voor jonge starters een oplossing kunnen bieden.

7. Verder overleg

Het onderling overleg zoals we nu gevoerd hebben, werd zowel door de banken als door onze groep zeer positief ervaren en biedt zeker een meerwaarde voor de sector. Ook uit de voorstellen en suggesties kunnen zeker actiepunten gedistilleerd worden die gecommuniceerd worden naar de ganse sierteeltsector. ■

VOORDEELTARIEF VOOR VERPLICHT MEDISCH ONDERZOEK

Houders van een rijbewijs C, D, CE en DE moeten om de vijf jaar een geneeskundig onderzoek ondergaan en geschikt bevonden worden. Deze termijn is voor iedereen gelijk, tenzij de geneesheer het anders bepaalt. Boerenbond maakte een afspraak met Attentia om deze geneeskundige onderzoeken tegen voordeeltarief uit te voeren voor de leden. Op vertoon van je AVBS-lidkaart krijg je het voordeeltarief.

.....

Stefaan Kint, tuinbouwconsulent Boerenbond

Tarieven

De tarieven voor onderzoeken die Boerenbond onderhandelde met Attentia blijven tot 1 april 2015 de volgende:

- 80 euro voor een onderzoek met ogentest
- 60 euro voor een onderzoek zonder ogentest

Een ogentest is niet nodig wanneer je zelf een attest van je oogarts kunt voorleggen dat geen drie maanden oud is. De tarieven zijn vrij van btw. Je kunt voor dit onderzoek geen terugbetaling krijgen van je ziekenfonds.

Werkwijze

Boerenbond- en AVBS-leden kunnen zich inschrijven door te telefoneren naar de dienst in hun provincie. Zie het nummer in onderstaande tabel. Je vermeldt daarbij dat je lid van Boerenbond/AVBS bent. Je meldt je op het afgesproken moment aan op de afgesproken locatie en vult daar een medische vragenlijst in. De dokter zal je onderzoeken en zo nodig voert hij een ogentest uit met een Ergovision. Na het onderzoek en als alles in orde is, krijg je een attest voor rijgeschiktheid.

Nieuwe wijze van betaling

Attentia is voor alle locaties, behalve de locatie Hasselt, overgeschakeld op betaling met Bancontact/Maestro. Cash betalen kan dus niet meer. Enkel in Hasselt kun je cash betalen, maar ook vooraf met een overschrijving op het reke-



ningnummer 434-1044111-07. Bij de overschrijving vermeld je jouw naam en de datum van het onderzoek. Vergeet dan niet je betalingsbewijs mee te brengen naar het onderzoek.

Locaties voor medisch onderzoek met mogelijkheid voor ogentest

Provincie	Locatie	Telefoon
Antwerpen	Oudaan18, Antwerpen	03/259.01.30
Limburg	Stadsomvaart 7, Hasselt	011/26.03.90
Vlaams-Brabant	Keizer Karellaan 584, Brussel (gelijkvloers)	02/263.08.70
Oost-Vlaanderen	Sluisweg, Gent	09/243.40.10
West-Vlaanderen	Jan Mahiestraat 25-27, Roeselare	051/25.33.29
	Kasteelstraat 29, Kortrijk (3de verd.)	056/24.09.06